



L'arte di competere sui mercati globali

Confindustria Alessandria, 24 Ottobre 2017

Agenda

L'arte di competere sui mercati globali

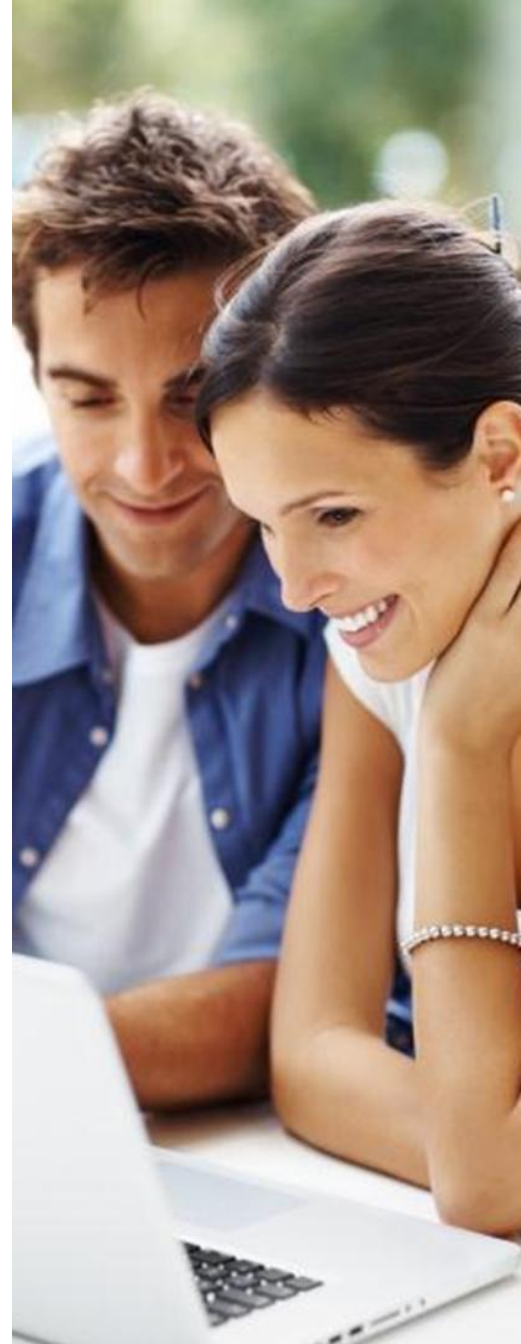
- Studio UPS sulle PMI
- Export2Succeed

European SME Exporting Insights



Introduzione: PMI ed Export

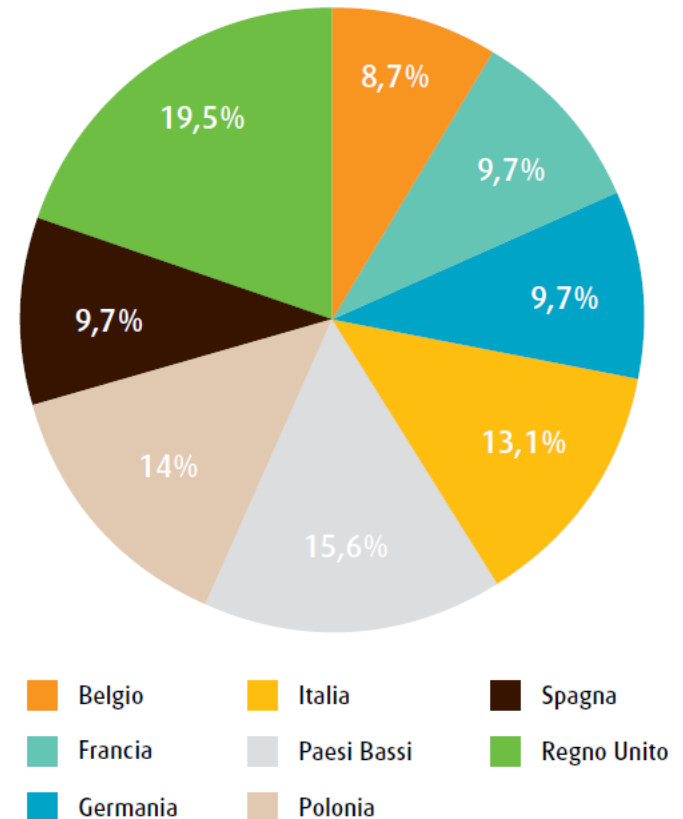
- Le **PMI** rappresentano **più della metà** del valore aggiunto dell'economia del Vecchio Continente
- Generano il **67% dei posti di lavoro** e **rappresentano oltre il 99% di tutte le aziende** non finanziarie
- Dal 2008 il principale contributo alla crescita UE deriva dalla domanda estera
- Le ricerca UPS conferma che le PMI che esportano **crescono di più**
- Le migliori opportunità si trovano nell'**Export** e **Ecommerce**, anche per B2B



La Ricerca UPS: La Metodologia

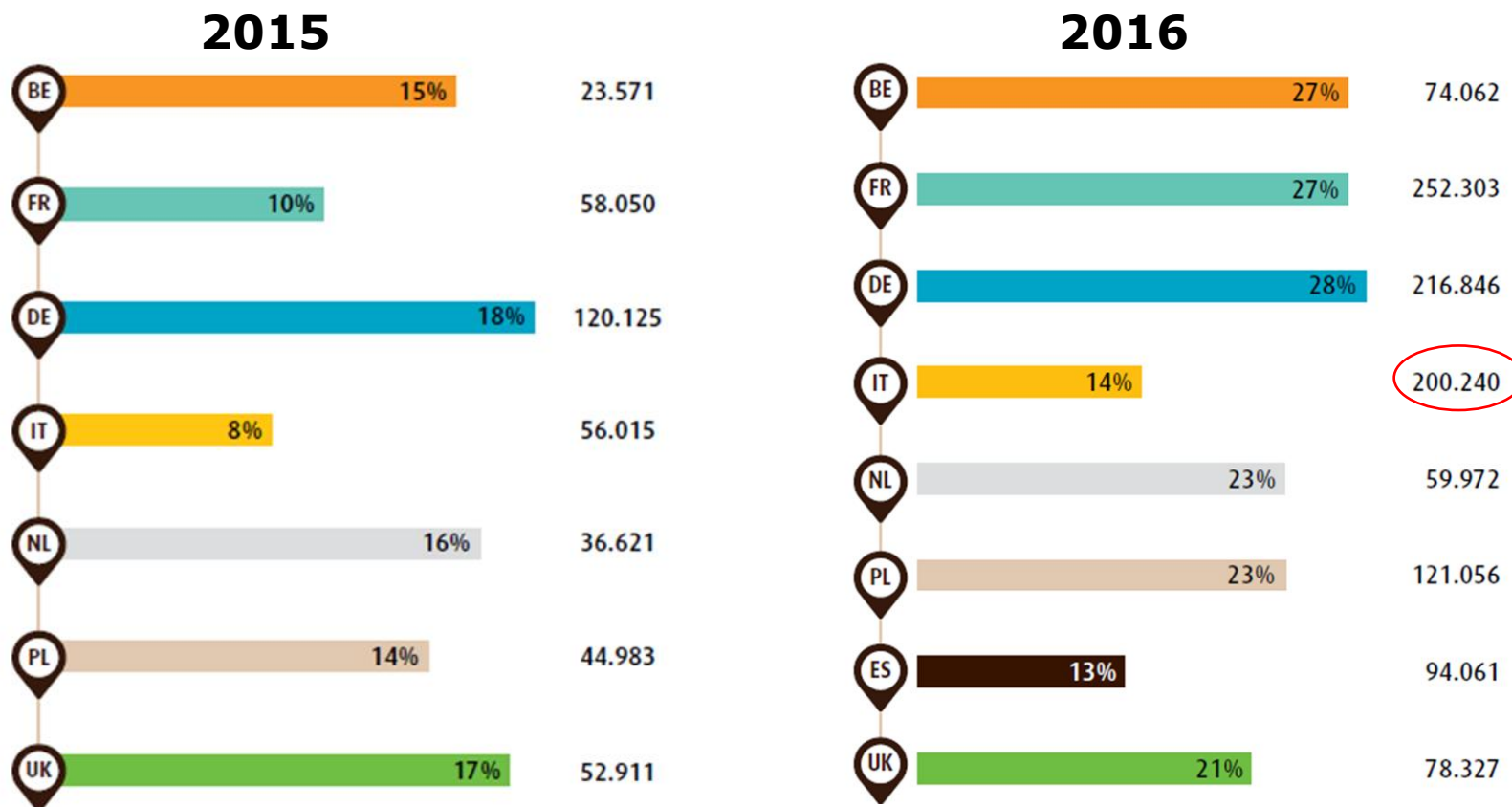
- **8 Paesi europei** - Regno Unito, Germania, Belgio, Francia, Italia, Paesi Bassi, Polonia, Spagna
- **12.815** fra titolari, dirigenti, figure commerciali e amministratori delle PMI
- **1.600** in Italia
- **4 settori:** IM & Automotive, Retail, High-tech e Healthcare
- **Novità:** incluse aziende che oggi non esportano, ma prevedono di farlo nel prossimo futuro

Le interviste sono state condotte in:
Percentuale del campione totale (12.815)



La propensione all'export in Europa

Percentuale di PMI che esportano
e stima del numero di PMI esportatrici in ciascun paese oggetto dell'indagine



Italia: Oltre 200mila imprese esportatrici (14%)
III terzo Paese per propensione all'export delle PMI, dietro a Germania e Francia.

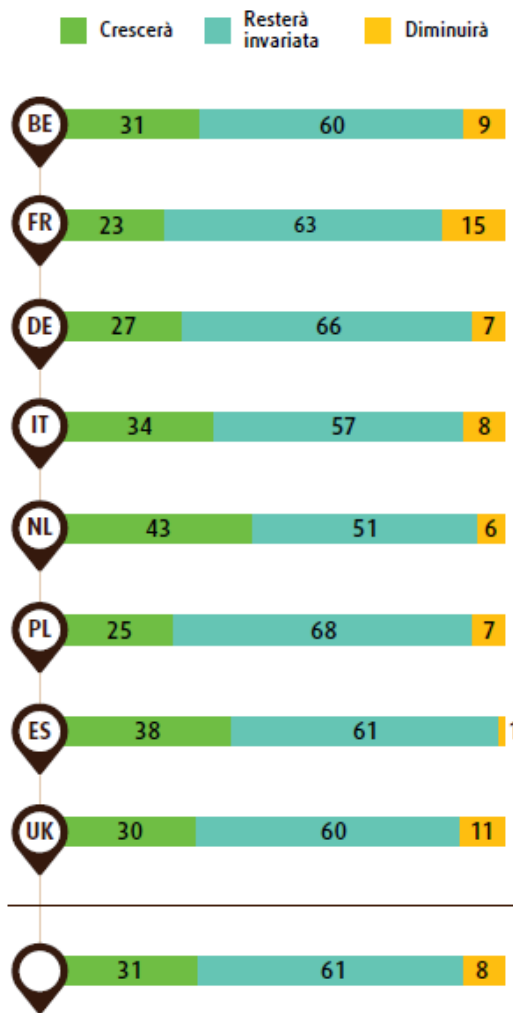
Le esportazioni sono un driver di crescita

- In linea con i 2 anni precedenti: le PMI sostengono che l'esportazione favorisce la crescita, indicando che ha creato crescite maggiori
- Oltre la metà delle PMI esportatrici ha affermato che il fatturato è aumentato nel corso dei tre anni precedenti.

Aspettative su Export positive per il futuro:

- Le aziende europee sono più propense a prevedere un aumento del volume delle esportazioni (31%) piuttosto che una riduzione (8%).
- In **Italia**, la quota delle PMI esportatrici che si aspetta un aumento dei volumi Export nei prossimi 12 mesi sale al 34%

Aspettative degli esportatori nei prossimi 12 mesi

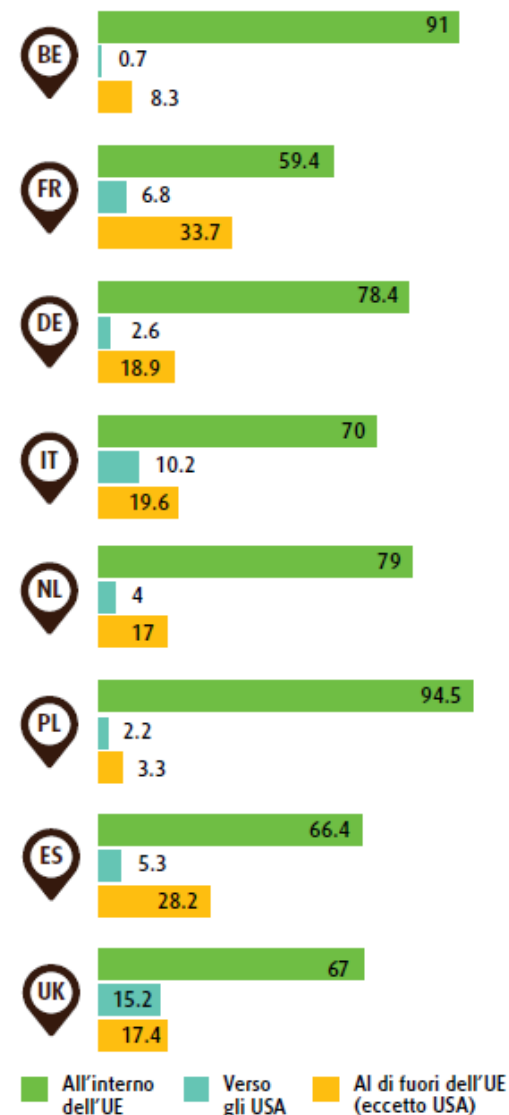


La Geografia dell'Export

- Per le PMI europee, l'esportazione è un'attività commerciale principalmente **europea**
- L'Italia realizza il **70%** dell'export all'interno del **mercato unico**, il 10% verso gli Stati Uniti e il 20% nel resto del mondo
- Verso gli **USA**, l'Italia è preceduta solo dal Regno Unito (15,2%)
- **Belgio e Francia** continuano ad avere rapporti forti con l'Africa
- **Cina e Medio Oriente** sono mercati ancora poco significativi, anche se un numero sempre maggiore di PMI, inizia a esplorare nuovi mercati e destinazioni, al di fuori da Ue e USA

Flussi di esportazione

Percentuale di spedizioni delle PMI di ciascun Paese oggetto d'indagine e regioni in cui le merci sono state consegnate negli ultimi 12 mesi.

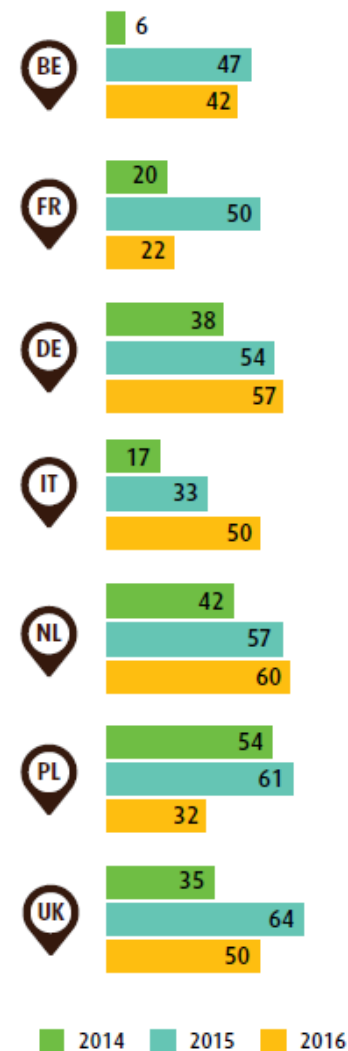


L'E-commerce: un'opportunità

- Le diverse edizioni della Ricerca UPS mostrano che l'uso del **canale di vendita online** è in costante aumento, ma adesso sembra aver raggiunto un livello stabile in Europa
- Fa eccezione **l'Italia**, dove la quota di PMI che vende online è salita dal 17% al 50%.
- Ancora tante le opportunità di crescita, soprattutto per il canale B2B, non ancora esplorato

ANNO SU ANNO - Esportatori attuali

% delle PMI che usano il canale online quando vendono all'estero



Gli ostacoli all'Export

Le 3 principali preoccupazioni quando si esporta all'interno dell'UE

	1	2	3
BE	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi
FR	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Velocità di spedizione
DE	Sdoganamento	Competizione locale	Rischio di danneggiamento/perdita
IT	Sdoganamento	Affidabilità della consegna	Costi
NL	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Sicurezza dell'e-commerce
PL	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi
ES	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi
UK	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi

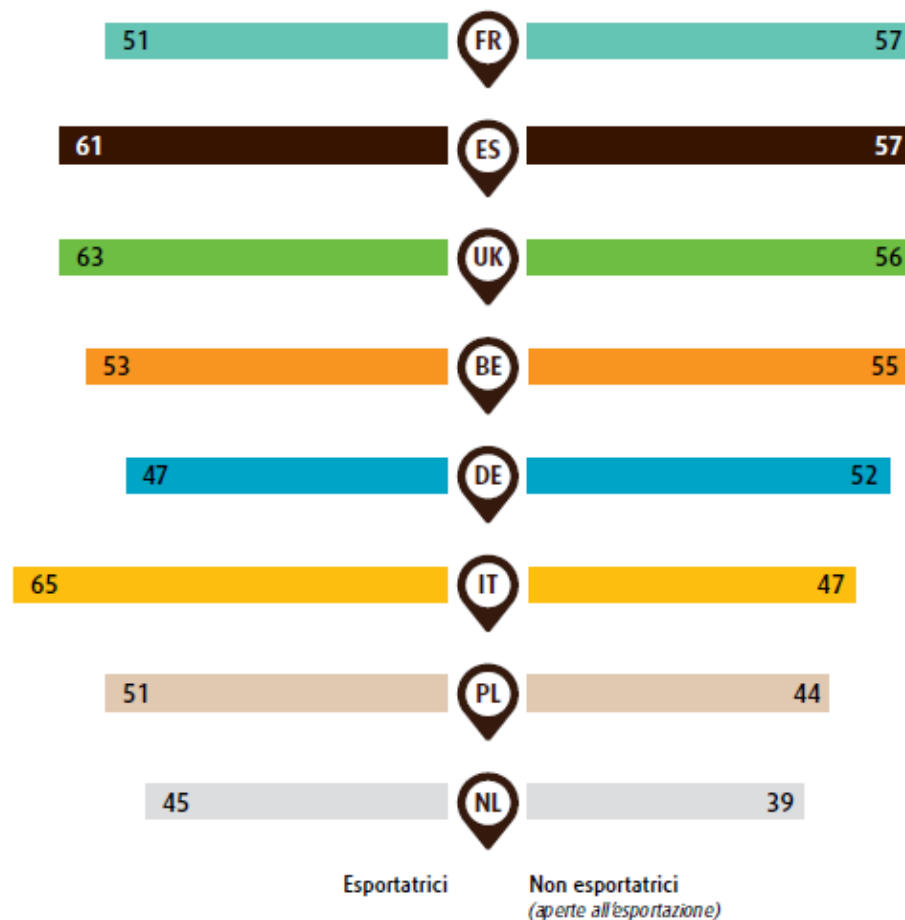
Le 3 principali preoccupazioni quando si esporta al di fuori dell'UE

	1	2	3
BE	Rischio di danneggiamento/perdita	Normative	Sdoganamento
FR	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Sdoganamento
DE	Normative	Sdoganamento	Costi
IT	Costi	Normative	Affidabilità della consegna
NL	Sdoganamento	Affidabilità della consegna	Normative
PL	Rischio di danneggiamento/perdita	Costi	Affidabilità della consegna
ES	Rischio di danneggiamento/perdita	Velocità di spedizione	Costi
UK	Rischio di danneggiamento/perdita	Normative	Sdoganamento

L'indice di “disponibilità all'esportazione”

- UPS ha creato l'indice di disponibilità all'esportazione, per individuare le **competenze** di cui le PMI avrebbero bisogno per iniziare un'attività di export.
- Alle PMI esportatrici è stato chiesto di indicare le aree di priorità future e giudicare la loro capacità attuale di risposta
- In più, alle aziende non esportatrici, è stato chiesto se si sentissero più o meno pronte su queste aree rispetto alle PMI esportatrici
- Questi risultati sono stati combinati per creare una scala della disponibilità ad esportare delle PMI
- In **Italia**, le aziende esportatrici sono quelle che mostrano il miglior indice di disponibilità all'esportazione, mentre tra quelle non esportatrici, le PMI italiane sono quelle che sentono di dover lavorare di più per colmare il GAP tra le loro competenze e quelle delle PMI esportatrici.

PMI disponibili ad esportare nel 2016



Migliorare la disponibilità all'export e chiudere il GAP

Migliorare disponibilità all'esportazione (per tutte le PMI)

Secondo l'indice, le tre principali aree e competenze su cui le PMI dovrebbero lavorare nell'attività di export sono:

- La capacità di trarre vantaggi dall'E-commerce;
- La capacità di imparare a crescere in mercati poco familiari;
- La capacità di ottenere informazioni di mercato.

Migliorare la disponibilità all'esportazione (per le PMI non esportatrici)

- Le PMI non esportatrici possono chiudere il GAP in modi diversi a seconda del Paese o del settore:

ITALIA

Migliorando la Customer Experience

RETAIL

Migliorando la Customer Experience

HIGH TECH

Migliorando l'Efficienza della Supply Chain

Conclusione

- Il numero di PMI esportatrici è **creSCIUTA** in tutti i mercati analizzati ed è destinato ad aumentare nei prossimi anni
- **L'export** continua a rappresentare il motore di crescita più potente nel settore delle PMI
- La crescita dell'**Ecommerce** si sta stabilizzando per le PMI in molti Paesi, in Italia la crescita anno su anno continua ad essere considerevole
- L'Export non è più prerogativa solo delle grandi aziende.



Export2Succeed





EXPORT2SUCCEED

IN COLLABORAZIONE CON



Miglior PMI Esportatrice

I primi tre classificati
vinceranno:

- Una consulenza logistica finalizzata all'export
- Pacchetti di spedizioni fino a 10.000 €

Miglior Start up export

In palio:

- La consulenza degli esperti di UPS
- Una missione commerciale all'estero.

www.ups.com/export2succeed

Iscrizioni entro il 30 Novembre



Thank you

Cristina Carboni

Healthcare Marketing Manager UPS Italia

cris.carboni@europe.ups.com

02 2508 8211 – 345 774 8589